

Az első leadtől a számláig. Egy rendszerben.

A Nexa összeköti az ügyélszerzést, az ügyféltudást, a végrehajtást és a bevételt - majd AI-val automatizálja a következő lépést.



A PROBLÉMA

Az ügyfél körüli működés ma több rendszer és több ember között esik szét.

A CRM látja az adatot. A task manager a feladatot. A naptár az időpontot. A jegyzet valaki telefonjában marad.

Szétszórt ügyféltudás

Meetingek, telefonok, emailek és személyes jegyzetek külön helyeken. A valódi ügyfélstátusz sokszor csak emberek fejében létezik.

Manuális koordináció

A meeting után valakinek összegezni, feladatot kiosztani, utánkövetni és státuszt kérni kell.

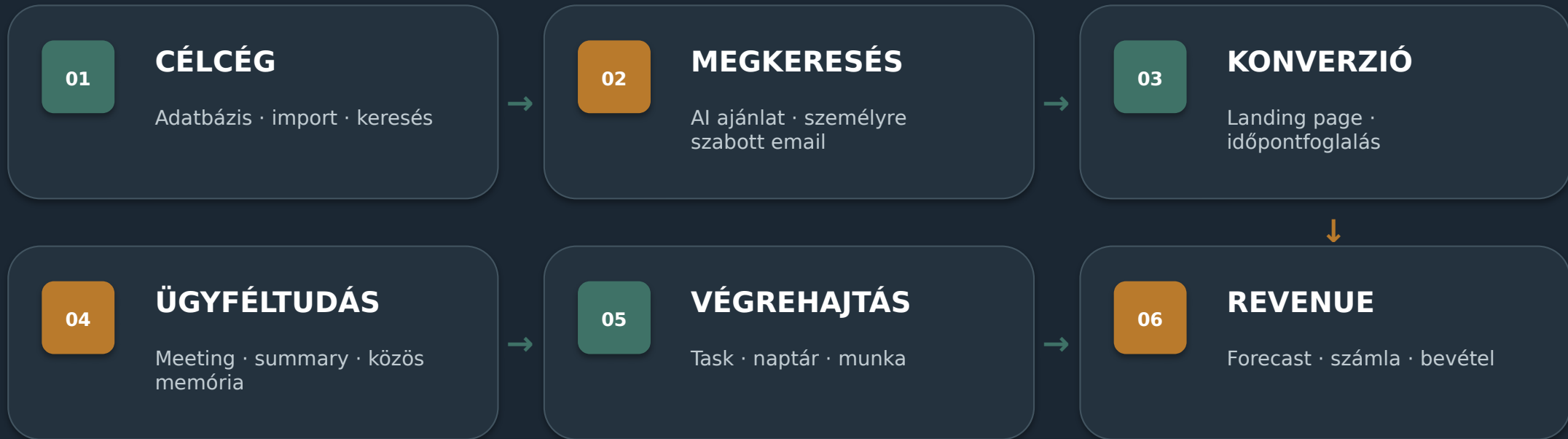
Bizonytalan bevételi kép

Az ajánlat, a szerződött munka, a várható teljesítés és a számlázás ritkán áll össze egyetlen valós idejű képpé.

A Nexa ezt az ügyfél körüli teljes folyamatot egyetlen működési láncná kapcsolja.

Egy ügyfél-életrajz. Egy közös memória. Egy következő lépés.

A Nexa az első megkereséstől a bevételig egyetlen összefüggő működési láncot épít.



Nem hat különálló funkció: egy folyamat, amelyben az információ automatikusan továbbhalad a következő üzleti lépésbe.

Találd meg, szólítsd meg, és vidd akcióig a megfelelő céget.

A Nexa a célcég kiválasztásától az első konkrét ügyfélreakcióig támogatja a sales folyamatot.

Cégadatbázis

Kézi felvétel, tömeges import, keresés és később külső cégadatbázisokból célzott leadlista.

AI megkeresés

Konfigurálható stílus és üzleti logika alapján személyre szabott ajánlat és email.

Landing + CTA

Az emailből saját landing page-re érkezik az érdeklődő, ahol kapcsolatot vagy időpontot kezdeményez.

Follow-up engine

Reakció, kattintás vagy inaktivitás alapján automatikus következő lépés vagy sales task.

Cél: kevesebb manuális prospecting és követés, több releváns emberi beavatkozás.

A beszélgetésekből közös, folyamatosan frissülő ügyfélmemória lesz.

Rögzítés

Telefonos hangfelvétel, írásos jegyzet vagy egyeztetés bekerül az adott ügyfélhez és munkához.

AI feldolgozás

Leirat, strukturált summary, fő témák, döntések és vizuális mindmap.

Közös ügyfélkép

Sales, szakértő, fejlesztő és vezető nézőpontja egyetlen aktuális státuszban áll össze.

Nem meeting note-okat tárolunk. A szervezet szporadikus ügyféltudásából egységes képet építünk.

A megbeszélésből automatikusan végrehajtható feladat készül.

A Nexa csökkenti azt a koordinációs réteget, amelyet ma projektvezetők, státuszmeetingek és manuális task-kiosztás visz.

Meeting → Task

A rendszer felismeri a vállalatokat, létrehozza a feladatot, és a megfelelő felelőshöz rendeli.

Napi / heti fókusz

Minden munkatárs belépéskor látja a saját teendőit és az ügyfélkontextust.

Munka & mérföldkő

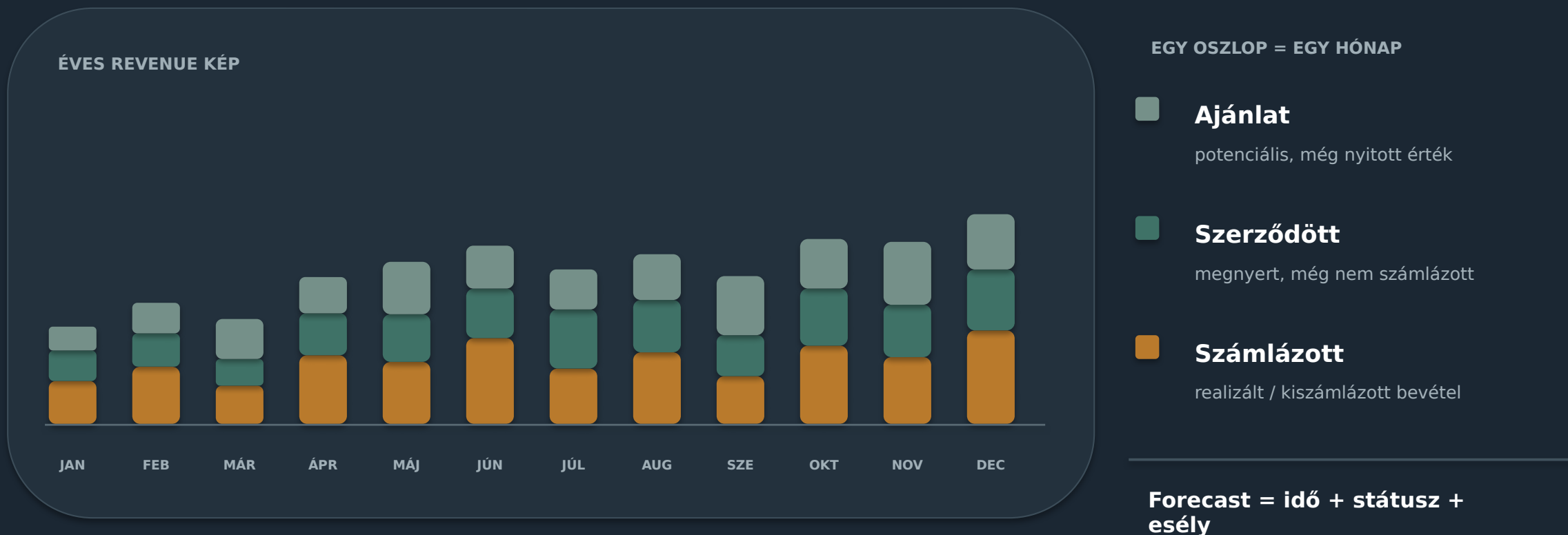
Szerződött összeg, határidő, fázisok, részfeladatok és teljesítési státusz.

Naptár & kapacitás

Időpontfoglalás, erőforrás-alapú elérhetőség és vezetői követés egy rendszerben.

Ne csak a pipeline-t lásd. Lásd, miből mikor lesz pénz.

Havi bontásban egyszerre látható az ajánlati potenciál, a már szerződött érték és a ténylegesen számlázott bevétel.



A vezető nem külön riportokból rakja össze a képet: egy helyen látja, mi várható, mi biztos és mi realizálódott.

Több ügyfelet és munkát kezelni - ugyanazzal a szervezettel.

A Nexa az ügyfél körüli információt automatikusan végrehajtássá és vezetői kontrollá alakítja.

01

KEVESEBB KOORDINÁCIÓ

Meeting → summary → task → felelős

**Kevesebb adminisztráció,
státuszmeeting és kézi
utánkövetés.**

02

GYORSABB VÉGREHAJTÁS

Tiszta fókus · prioritás · valós idejű
állapot

**Rövidebb átfutási idő,
kevesebb elakadás.**

03

JOBB ÜZLETI KONTROLL

Pipeline → munka → forecast → számla

**Pontosabb előrejelzés,
jobb erőforrás-allokáció.**

Kevesebb koordinációs költség · nagyobb végrehajtási kapacitás · kiszámíthatóbb revenue